

Эксперты ожидают дальнейшего увеличения рынка на 10-20% в год и называют отрасль самой перспективной с точки зрения роста бизнеса. **Нет гарантий — нет инвесторов** Здравоохранение остается едва ли не единственной недокапитализированной отраслью в России: частный капитал в этой сфере по большей части был вовлечен только в лекарственное обеспечение, говорит директор Института развития общественного здравоохранения Юрий Крестинский. За бортом отрасль оставалась, во-первых, из-за низких доходов населения, а во-вторых, потому, что частные клиники не допускались до госзаказа, объясняет он. Именно по этой причине в 2005 г. не удалось партнерство «Кардиоклиники», единственной в Петербурге частной клиники, специализирующейся на болезнях сердечно-сосудистой системы, и немецкой клиники профессоров Матая и Шофера, вспоминает гендиректор «Кардиоклиники» Надежда Алексеева.

Предполагалось, что немцы получат 50% объединенной компании, а средства инвесторов пойдут на покупку оборудования и обучение российских сотрудников. В Германии клиника проводила 3500 операций в год и требовала сопоставимых объемов и в России, рассказывает Алексеева, но гарантировать такие показатели российская сторона не смогла. «У нас отсутствовал доступ к государственным квотам на высокотехнологичную помощь, добиться договоров на оказание услуг от страховых компаний было тоже невозможно, в итоге после долгих переговоров инвестор отказался от финансового участия в проекте — и средства пришлось искать самостоятельно», — вздыхает она.

Ситуация стала кардинально меняться два года назад — с принятием новой стратегии развития здравоохранения и основополагающих законов (об охране здоровья граждан РФ, об ОМС) и поправок об изменении организационно-правовых форм госучреждений. У частного бизнеса, рассказывает Крестинский, появилась возможность входить на медицинский рынок в роли подрядчика по строительству, лизингу оборудования, оказанию медуслуг и управлению медицинскими учреждениями. В результате появился «колоссальный потенциал для капитализации отрасли» — в ближайшие 5-10 лет она будет одной из самых быстрорастущих с точки зрения объемов бизнеса и капитализации компаний, ожидает эксперт.

Рынок на \$100 млрд Интерес к недооцененному рынку медицины достиг критической массы, поэтому сделки пошли, говорит старший банкир ЕБРР Артем Ситников. Реальные объекты для инвестирования, соответствующие критериям фондов в плане прозрачности и готовности акционеров к привлечению новых инвесторов, появились недавно, год-два назад, замечает инвестиционный директор CapMan Максим Попов. Ежегодно рынок частного здравоохранения увеличивается на 12-14%, свидетельствуют данные Businessstat: в 2010 г. он составил 469,3 млрд руб., а в 2011 г. — уже 535 млрд руб. Ситников оценивает объем рынка коммерческой медицины в 2011 г. в \$17-19 млрд (533-597 млрд руб. по курсу на 3 ноября. — «Ведомости»). За 12 лет рынок, по его наблюдениям, вырос в 7-8 раз. Доля негосударственного сегмента в общем объеме медуслуг — немногим выше 5%, добавляет Крестинский.

При этом рынок сильно фрагментирован: на нем присутствует более 58000 операторов здравоохранения, отмечает президент ЗАО «Группа компаний «Медси» Татьяна Сергеева. По ее оценке, «Медси» контролирует 1% доли рынка России и 3,7% Москвы — вдвое больше, чем ближайший конкурент.

Пятерка крупнейших частных медучреждений России в 2011 г., по данным Frost & Sullivan, выглядела так: «Медси» — выручка 6,3 млрд руб. (\$199 млн, по данным

компании), MDMG — 2,9 млрд руб., «Медицина» — 2,8 млрд руб. (более 2,3 млрд руб., по данным компании), Европейский медицинский центр — 2,6 млрд руб. (более \$80 млн, по данным компании) и «Скандинавия» — 1,8 млрд руб. По версии Businessstat, места распределялись по-другому (выручку компаний аналитики этого агентства не указывают): Медицинский центр управления делами мэра и правительства Москвы, «Медси», «Медицина», «МД проект 2000» (входит в MDMG) и «Ава-петер».

Рынок находится на начальном этапе развития и сейчас, пожалуй, наиболее удачный момент для инвестиций в частное здравоохранение, делает вывод Сергеева. Частные медицинские клиники в основном сосредоточены на предоставлении амбулаторно-поликлинической и скорой помощи (на этот сегмент приходится 53% от объема рынка частных медуслуг) и лабораторно-диагностических услуг (22%), в то время как стационарная (18%) и реабилитационная помощь (7%) — в руках государственных учреждений, замечает представитель АФК «Система» Юлия Белоус.

В структуре продаж ядро составляют пациенты, прикрепленные на долгосрочное медицинское обслуживание, длящееся от года. Больше всего таких пациентов — клиенты страховых компаний, говорит Григорий Ройтберг, президент клиники «Медицина», работающей по договорам более чем с 90 страховщиками. Страховщики — ключевой канал привлечения клиентов и для «Медси»: их доля в выручке по итогам полугодия — 53,6%, на долю юрлиц приходится 9,7%, физлиц — 36,7%.

Деньги — на клиники Опрошенные «Ведомостями» инвесторы говорят, что в основном их средства идут на ремонт, новое строительство и закупку медицинского оборудования. Банки, рассказывает Алексеева, неохотно кредитуют медицинские учреждения, а наличие инвестора позволяет решить проблему заемного финансирования.

Как правило, финансирования требуют капиталоемкие инвестиционные проекты, вхождение инвестора в основной капитал — более рискованный, но и более доходный для инвестора вид сотрудничества, чем просто кредитование, замечает Глеб Михайлик, гендиректор компании «Ава-петер» (управляет одноименными клиниками, а также клиниками «Скандинавия»), 11,1% которой в этом году выкупила IFC. Средства корпорации, рассказывает Михайлик, пойдут на завершение строительства многопрофильного медцентра в Казани и строительство Приморского госпиталя в Петербурге, говорит Михайлик.

СарМап направляла инвестиции на развитие в регионах и частично в Москве и Московской области, а также на открытие новых лабораторий и медицинских офисов, сообщил Попов. Средства пойдут в том числе и на развитие IT-инфраструктуры, добавляет Ситников.

«Медицина» использует деньги корпорации на завершение строительства новой клиники в Москве и центр диагностики и лечения рака в Химках, указывает Елена Стерлин, руководитель группы по инвестициям в сектор потребительских и социальных услуг IFC. После постановки диагноза пациенты с онкологическими заболеваниями в России живут всего 2-2,5 года, в то время как за рубежом — 12,5-14 лет, задача клиники — вернуть эти 12 лет жизни российским больным, объясняет Ройтберг. Инвестор, поддерживая компанию, рассчитывал получить демонстрационный эффект как для других компаний в этом секторе, так и для других инвесторов, говорит Стерлин. СарМап рассчитывает выйти из инвестиций через 4-5 лет, сказал Попов. Примерно такой же срок окупаемости планирует и ЕБРР, говорит Ситников. Обычный горизонт

инвестиций в капитал для IFC — от 5 до 9 лет, рассказывает Стерлин. Увеличивать долю в KDL ЕБРР пока не планирует, но рассматривает возможность инвестирования в другие компании в области здравоохранения в России в ближайшие год-два, говорит Ситников. CarMap намерена увеличить свой пакет в KDL через два года.

Не только в частные руки АФК «Система» в апреле объявила, что вместе с ГУП «Медицинский центр управления делами мэра и правительства Москвы» создает объединенную компанию на базе «Медси»: ГУП выкупит допэмиссию акций «Медси» и оплатит 25,02% объединенной компании имуществом на 6,043 млрд руб. Планируется, что еще 24,98% акций допэмиссии «Медси» за 6,035 млрд руб. выкупит специально зарегистрированное в еврозоне юрлицо, через которое свои средства в дальнейшем смогут вкладывать инвестиционные фонды. Объединенная компания, по словам Белоус, будет включать 22 поликлиники в Москве и 11 в регионах, три стационара в Москве на 1160 койко-мест, больше 80 медпунктов по всей России и собственную службу скорой медицинской помощи. С фондами сейчас, по словам Белоус, ведутся переговоры. Название потенциальных партнеров и суть переговоров она не комментирует, но говорит, что средства фондов планируется направить на реализацию инвестпрограммы, в том числе на ремонт, модернизацию и дооснащение лечебных учреждений.

Другие регионы, впрочем, пока не спешат перенимать столичный опыт. Например, в Петербурге, по словам представителя комитета по инвестициям и стратегическим проектам Зарины Губаевой, сложилась практика, когда город предоставляет земельные участки и объекты недвижимости, находящиеся на них, но не участвует своими средствами в проекте: партнер должен полностью взять на себя весь риск привлечения финансирования. Кроме того, предложенная схема рассчитана на 5-7 лет, тогда как город заинтересован в длительном сотрудничестве сроком не менее 15 лет.

Неинтересно брать себе на баланс городское имущество и «Ава-петер»: при передаче госклиники в управление частной организации качество услуг неизменно падает, так как очень сложно поменять менталитет медицинских команд и коллективов, работающих в госучреждениях десятилетиями, объясняет Михайлик.

На вырост Основная перспектива для инвесторов на медицинском рынке связана с возможностью для частных получить доступ к «госзаказу» в области медпомощи, другой важный фактор — расширение рынка ДМС и софинансирование с ОМС, замечает Крестинский. Ситников к реформе ОМС добавляет планы региональных властей сдавать имущество городских медучреждений в концессию (см. врез).

Немаловажен и общий прирост благосостояния: при любом росте доходов основной ориентир для трат социальный и здоровье, несмотря на обилие вредных привычек, для россиян основной приоритет, указывает он. Перспективы рынка коммерческой медицины огромны, но пока не ясен временной период их воплощения, замечает Попов.

Сейчас российская медицина активно сокращает разрыв в развитии по целым направлениям, поэтому возрастает спрос на лабораторные исследования у клиник и больниц, кроме того, растет платежеспособность населения, указывает Ситников. К факторам увеличения спроса на медицинские услуги он относит и старение нации. Ройтберг видит потенциал для роста еще и во въездном медицинском туризме из близлежащих стран.

Рынок сдерживает медленная трансформация нормативно-правовой базы: несмотря на принятие новых законов, пока до конца не ясна наполненность новых тарифов ОМС, отмечает Крестинский. Кроме того, сказывается отсутствие практики в применении

институтов частно-государственного партнерства при капитальном строительстве и переоборудовании медучреждений.

В ближайшие годы рынок, по оценке Ситникова, будет расти на 10-20% в год.

Источник: Ведомости